

DISPARIDADES. REVISTA DE ANTROPOLOGÍA
74(2), julio-diciembre 2019, e023
eISSN: 2659-6881
<https://doi.org/10.3989/dra.2019.02.023>

ARTÍCULOS

CONFLICTOS VECINALES Y MEDIACIÓN SOCIAL EN LOS CONDOMINIOS POPULARES DE LIMA (PERÚ)*

NEIGHBORHOOD CONFLICTS AND SOCIAL MEDIATION IN LIMA'S "MIDDLE- CLASS" HOUSING COMPLEXES (PERU)

Waltraud Müllauer-Seichter¹

Departamento de Antropología Social y Cultural, UNED

Recibido: 11 de febrero de 2017; Aprobado: 8 de marzo de 2018; Publicado *online*: 27 de noviembre de 2019

Cómo citar este artículo / Citation: Müllauer-Seichter, Waltraud. 2019. «Conflictos vecinales y mediación social en los condominios populares de Lima (Perú)». *Disparidades. Revista de Antropología* 74(2): e023. doi: <<https://doi.org/10.3989/dra.2019.02.023>>.

RESUMEN: En los últimos años se ha observado un continuo aumento en la aparición de los llamados condominios populares, urbanizaciones cerradas de bajo precio, con espacios y servicios comunes para sus vecinos, que se constituyen en unidades con personalidad propia dentro de la ciudad. Este *boom* constructivo se debe a una iniciativa estatal centrada en subvencionar la creación de nuevos fondos hipotecarios para la adquisición de viviendas sociales, destinadas, de forma preferente, a las clases media y baja de la población peruana, lo que, junto al incremento sostenido de los salarios, ha permitido su traslado a áreas más céntricas de la urbe. El fenómeno ha generado estrategias de movilidad social ascendente ligadas al cambio de domicilio. Pero esta movilidad no ha estado libre de la aparición de nuevos conflictos vecinales, como reconoce cerca del 70 % de la población limeña. En el presente trabajo, centrado en la ciudad de Lima, abordamos estos nuevos conflictos, tanto a nivel interpersonal como estructural, además de ofrecer una clasificación preliminar de los mismos. El estudio presta también atención a aquellas políticas sociales que pueden mejorar la situación y calidad de vida de los vecinos, como es la implantación de mediadores sociales en los que se ha centrado el trabajo de campo, ya que por su labor en diversos condominios ofrecen una amplia y crítica visión del tema.

PALABRAS CLAVE: Condominios; Lima; Clase media.

ABSTRACT: In recent years, so-called *condominios populares*, which are low-price, closed housing developments, are increasingly appearing. These become units with their own entity in the city. This construction boom is the result of a state initiative focused on subsidizing the creation of new mortgage funds for buying social housing. These funds are preferentially meant to be for the middle and lower classes of the Peruvian population; together with the sustained increase in salaries, they have made it possible for people to move to more central areas of the city. This phenomenon has generated strategies of upward social mobility linked to a change in residence. But this mobility has not managed to avoid the appearance of new neighborhood conflicts, as nearly 70 % of Lima residents acknowledge. In this paper, focused on the city of Lima, I deal with these new conflicts, on both the interpersonal and structural levels. I will also offer a preliminary classification of these conflicts. The study pays special attention to the social policies that could improve the residents' situation and standard of living. One of these policies, discussed in this paper, is the implantation of social mediators who, because of their work in different *condominios*, offer a broad and critical vision of the issue.

KEYWORDS: Condominium; Lima; Middle Class.

Copyright: © 2019 CSIC. Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia de uso y distribución Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

* Este trabajo es fruto de prolongadas estancias de trabajo de campo, financiadas por: El Proyecto de Investigación nº HUM2006-03511/FILO (2009-2013) del Plan Nacional I+D+I (Ministerio de Educación), el Premio de Investigación del Banco Santander (2013) y las Ayudas para la estancia de investigación de la UNED (2015 y 2017).

1 Correo electrónico: wmullauer@fsf.uned.es. ORCID iD: <<https://orcid.org/0000-0003-1098-0375>>.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se centra en la calidad de vida vecinal en los llamados condominios populares de la ciudad de Lima (Perú). Son, tal y como los definen R. Hidalgo Dattwyle, A. Salazar Barrows y L. Álvarez Correa (2003: 123):

Conjuntos residenciales contruidos que muestran una amplia gama de tipologías, que se diferencian en tamaño y forma. [...] Urbanizaciones cerradas, dirigidas en general a estratos medios y medio bajos. Suelen tener en su interior una serie de prestaciones de bienes y servicios, un hecho que les otorga cierta autonomía del resto de la ciudad.

A partir de los años noventa del siglo pasado, en varios países latinoamericanos, se documenta un creciente interés por abordar el tema de la vivienda social y los conjuntos habitacionales. Los estudios se centran en la calidad de vida que ofrecen a sus moradores, las construcciones masivas de conjuntos de viviendas populares. No es el caso de Perú donde, desde los años 60 del siglo pasado hasta la actualidad, se produce abundante información sobre la convivencia en barriadas marginales de la periferia urbana² pero se sabe poco sobre la convivencia en los condominios populares. La ausencia de estudios, quizá debida a que este nuevo cambio de formato residencial ya no está acompañado del drama causado por la «violencia interna»³ como tema de investigación pues se centra en cuestiones sobre los límites del espacio privado/común/público, las aspiraciones personales y colectivas, los miedos concretos y difusos, la educación, el empleo y la exclusión/inclusión, por mencionar solo algunos aspectos de una larga lista de temas sociales, dignos de analizar en relación con este nuevo estilo de vida «adquirible» por todos. La excepción se encuentra en los trabajos de Julio Calderón que centran su atención en la evolución y desarrollo de los fondos estatales denominados *Mi Vivienda* y *Techo Propio*, destinados a la población de

menores ingresos⁴, y que permiten la puesta en marcha de la construcción masiva de los condominios populares.

En este trabajo se intenta profundizar en el significado del nuevo tipo de viviendas y lo que experimentan las familias pioneras de los condominios populares, según las experiencias relatadas por los mediadores sociales. El tema ofrece un ámbito operativo para observar el cambio social, o, como lo expresa Jacquín (2012: 413): «los conjuntos residenciales recientes de bajo coste constituyen laboratorios elocuentes sobre los modos y procesos de organización social». Finalmente existe una falta de información sobre las aspiraciones y expectativas que empujan a poner en marcha el cambio residencial, y de cómo ha sido la experiencia personal de los implicados en la resolución de los problemas, ya fueran previsibles o no. También indagaremos si el esfuerzo satisface las expectativas y, si los testimonios individuales recogidos, se corresponden con la misma situación que muestran las estadísticas socioeconómicas. Estas últimas en un sentido clásico, se centran en el nivel macro, en concreto se interesan por las relaciones conscientes entre los estratos sociales. Sobre el tema, parece de gran utilidad la visión de Giglia (1996) sobre el fenómeno del condominio en México en un texto con el título «La democracia en la vida cotidiana» que considero una investigación científica cercana, ya que indaga los rasgos culturales y las reglas comunes entre la cultura local y el reglamento escrito, presentando una comparación de dos condominios, con diferentes estratos sociales, como un ejercicio democrático a un nivel micro social.

Se trata de la tercera fase de una investigación iniciada en 2010 que utiliza los resultados obtenidos entre 2012 y 2015 sobre los orígenes de los pobladores, los mensajes publicitarios y los imaginarios acerca de la vida en condominios de las personas que deciden trasladarse a ellos, ya tratados en anteriores publicaciones (Müllauer-Seichter 2012, 2013 y 2015). El texto se centra en las entrevistas realizadas a los empleados de CANI/CAMI (Casa de Niños/Comunidad Amiga⁵) que ejercen como coordinadores, las fichas

2 Los trabajos de Matos Mar (1977), Blondet, Degregori y Lynch (1986) o de Driant (1991) son considerados «clásicos» dentro de una producción extensa, al dibujar la formación de la ciudad ilegal o informal en las múltiples dimensiones de su contexto sociopolítico, siempre relacionado con la pobreza extrema.

3 «Violencia interna» es una expresión que describe la situación en Perú bajo la época terrorista de Sendero Luminoso desde la década de 1980 hasta el año 2000, aproximadamente.

4 Calderón (2009, 2013 y 2014) observa estos dos programas desde sus inicios hasta el presente, que se ramifican en las modalidades de Adquisición de Vivienda Nueva (AVN), Construcción en Sitio Propio (CSP) y Mejoramiento de Vivienda (MV).

5 Sobre el año 2012 se decide renombrar la asociación que pasa de CANI (Comunidad de Niños) a CAMI (Comunidad

técnicas elaboradas sobre cada unidad de estudio y las visitas a una serie de condominios de distintos formatos.

En Lima, el *boom* constructivo de esta clase de viviendas se puede observar desde 2005 hasta el presente, relativamente tardío en comparación con otros países latinos. Muchas familias de clase media, baja y media emergente (niveles C, D y E de la clasificación socioeconómica NSE,⁶ de la A a la E, aplicada en los trabajos de Ciencias Sociales en Perú) han logrado realizar durante los últimos diez años «el sueño de la vivienda propia». Pero, de forma paralela, los problemas entre vecinos han llegado a ser un asunto que atañe a una buena parte de la sociedad limeña, digno de ser investigado como fenómeno social, mientras se procura ofrecer herramientas para mejorar la calidad de vida de los implicados.

Los inicios de la recogida de datos a nivel micro social sobre los problemas de convivencia en dos condominios del distrito del Cercado de Lima⁷, se realizaron durante los años 2011 y 2012. Junto a estos, también se estudiaron otras cuestiones en los distritos de Lima Cercado y Ate⁸ para documentar cuatro hitos claves del proceso del cambio residencial. El primero es el lugar de procedencia de los nuevos propietarios, el segundo, las expectativas y aspiraciones personales antes de llegar al nuevo enclave, el tercer momento está constituido por la llegada y toma de posesión del nuevo hogar. Finalmente, la última fase del proceso está constituida por las relaciones con el CANI/CAMI (Casa de Niños/Comunidad Amiga). Desde 2007 cada condominio tiene un espacio reservado, denominado Casa de Niños (CANI), financiado durante un año por la constructora, que se ofrece de forma gratuita a la comunidad. Así, la

empresa tiene que aportar un porcentaje para su mantenimiento, incluyendo el sueldo de los contratados. Esta institución mediadora creada para mejorar la calidad de vida y la cohesión social entre el vecindario forma parte del equipamiento de todos los condominios de la constructora peruana Líder.

Una vez analizados los testimonios recogidos en la primera fase de nuestro trabajo, se ha buscado una vía para aumentar el número de unidades de estudio, optando por una estrategia de investigación centrada en los recintos de la constructora Líder, aprovechando su ente social CANI/CAMI⁹ para lograr acceso a una mayor cantidad de material empírico, apuntando a una etnografía multi-situada en diferentes formatos de conjuntos familiares. Además, ha sido de gran valor poder usar el alto grado de confianza que une esta institución con el vecindario de los recintos. Esta decisión facilitó una toma de contacto más rápido y de mayor calidad ya que uno de los problemas más comunes en los condominios populares es la desconfianza.

De esta manera, se logra tanto contactar y entrevistar un número elevado de habitantes en condominios de varios puntos de la urbe, como contrastar los resultados empíricos con las experiencias del equipo profesional interdisciplinar del CANI/CAMI (Casa de Niños/Comunidad Amiga). Es el eslabón de confianza en las unidades de estudio, por lo que la cooperación con sus miembros era clave en esta investigación. Durante el desarrollo del trabajo, se ha podido avanzar en la elaboración de una descripción de conflictos interpersonales y estructurales de naturaleza similar entre distintas unidades, a lo que se deben añadir otros de índole variable motivados por el contexto concreto de la unidad de estudio (ubicación o tamaño). En cooperación con los componentes del CANI/CAMI, he podido trabajar sobre la situación vecinal en veintiún recintos residenciales de distintos distritos de Lima. A continuación, la figura 1 muestra las unidades de estudio en el mapa de la ciudad, un listado de los nombres de los condominios y su ubicación en los distritos. Durante la última etapa de la investigación se han elaborado fichas sobre la casuística de los conflictos existentes en cada una de estas unidades habitacionales. El texto las analiza y contrasta con una serie de entrevistas a los componentes de la

Amiga), para visibilizar la inclusión de todos los vecinos en su labor, no solo a los niños.

- 6 Según el Observatorio Urbano de DESCO, consultora de marketing y comunicación, se entiende por NSE un conjunto significativo de personas que comparten unas condiciones económicas y sociales lo que las hace similares entre sí y distintas de las demás. Disponible en: <<http://observatoriourbano.org.pe/acerca-del-ou/09.08.2017>>. Fecha de acceso: 03 ago. 2017
- 7 Son los condominios de Alameda Alcázar (unos 700 departamentos distribuidos en 24 edificios, entregados en tres etapas) y Olivares (240 departamentos en ocho bloques y una entrega) según las fichas técnicas elaboradas.
- 8 Ficha técnica del condominio de Santa Clara: 1040 departamentos distribuidos en seis edificios y entregados en cinco etapas.

- 9 Para conocer las experiencias previas ha sido de gran utilidad el texto de Ida Aguilar Romero (2009). Se trata de un estudio elaborado para el uso interno de la empresa Líder.



FIGURA 1.—Mapa de Lima y reparto de unidades de estudio. Elaboración propia.

institución mencionada con el fin de mostrar una visión de la variedad y causalidad del conflicto vecinal a una escala mayor.

LA INVESTIGACIÓN SOBRE LOS CONDOMINIOS POPULARES EN AMÉRICA LATINA

En un análisis exhaustivo de literatura existente sobre las experiencias en diferentes países de América Latina (Chile, Argentina, Brasil y México) podemos observar un creciente interés por este tema desde la década de los 90 del siglo pasado, cuyos pioneros fueron los investigadores alemanes en el campo de la geografía humana Janoschka (2002a y 2002b), Borsdorf (2003) y Bähr y Mertins (1995). Es a partir del año 2004 cuando surgen grupos consolidados interdisciplinarios que trabajan sobre los com-

plejos problemas que este nuevo formato habitacional causa, y se editan una serie de publicaciones para intentar comprender la lógica socioeconómica del *boom* de los barrios cerrados y lo que significa su presencia dentro del conjunto urbano. Resaltamos la posición de Hidalgo y su aportación de datos al tema:

La literatura generada en torno a los barrios cerrados expresa una amplia discusión, que muchas veces trasluce una fuerte carga de prejuicios en relación a los efectos urbanos y sociales que dichos conjuntos de viviendas provocan en la ciudad. La llegada de los nuevos residentes, la construcción de su identidad social, las relaciones entre ellos y los vecinos ya establecidos, la generación de los sentimientos de *topophilia* y territorialidad, son precisamente los tópicos centrales por los cuales han transitado las indagaciones teóricas y los respectivos trabajos empíricos realizados en nuestro país en relación a los

grupos de habitantes que eligen vivir en un conjunto residencial protegido (Hidalgo 2004: 32).

La cuestión al estudiar los condominios, como afirman los autores citados, no se centra en su estructura arquitectónica sino en profundizar más sobre la dimensión social de esta apuesta por un estilo de vida concreto para las clases socioeconómicas bajas. Pero los textos mencionados, más bien dan una visión de lo que significa la generación de este tipo de conjuntos para el cambio físico de la ciudad. La mayoría trata sobre la nueva apuesta por el estilo de vida de la clase media-alta, como mucho de la clase media pero no distinguen entre clase media y clase media emergente que es el objetivo de este trabajo.

La investigación sobre condominios en Lima con una exposición del desarrollo cronológico de su existencia o una taxonomía de los múltiples diseños arquitectónicos carece hasta el momento de estudios en profundidad, tanto en el campo de la Arquitectura, como en el de las Ciencias Sociales. Existe una mínima información sobre urbanizaciones enrejadas con posterioridad, que no coincide con la problemática del formato mencionado (Plöger 2007).

La clave del *boom* constructivo de condominios populares desde principios de siglo se explica por la creación de créditos subvencionados por el Estado y el acceso a fondos hipotecarios como *Mi Vivienda* y *Techo Propio*, especialmente diseñados para los niveles socioeconómicos de clase media y media emergente en Perú. En palabras de Calderón (2013: 36), la vivienda de interés social «está experimentando un segundo aire tras su experiencia fallida entre 1940 y 1960», época en la que el Estado peruano adquirió terrenos para la construcción de las Unidades Vecinales de Lima. Aunque apenas existen trabajos sobre la situación limeña, la excepción se encuentra en los textos de este autor, que, ya desde el año 2000 centra su interés en la preparación y el desarrollo de los fondos *Mi Vivienda* y *Techo Propio*:

El Fondo Mi Vivienda [...] surgió hacia 1997, años después de que, en 1990, la sociedad y economía peruana [...] se incorporara a los planes de ajuste estructural y reforma del Estado promovidos por los organismos multinacionales [...] se creó entonces el Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda, o simplemente Fondo Mi Vivienda (FMV) (Calderón 2009: 107).

El *Programa Techo Propio Adquisición de Vivienda Nueva* (AVN) implementado en 2002 por el gobierno peruano tiene varios niveles: El *Nuevo Crédito Mi Vi-*

vienda que se dirige a la clase media, y el *Programa Techo Propio* orientado a una población de menores ingresos (Calderón 2014: 38). En sus textos, Calderón analiza de manera crítica, las diferentes fases por las que han pasado los programas, vinculándolas con otros factores importantes, como el problema del coste de suelo urbano, los mercados inmobiliarios, formales e informales, y el desarrollo de los programas estatales. Esta información es de gran importancia ya que afecta a gran parte de la población limeña que experimenta por primera vez en su vida una convivencia «vertical». El mensaje subyacente que nutre los sobredimensionados carteles delante de las obras, destinados a convencer al público para que compren su trozo de paraíso, promete dar un vuelco a sus vidas. Existe un rico imaginario popular sobre cómo será la vida en un condominio, nutrido en parte por la televisión, la literatura y sobre todo por los anuncios de constructoras que venden con el piso, un nuevo estilo de vida. De este modo, serán las constructoras, como se observa con cierta facilidad, las únicas que se beneficiarán de la creencia de que la movilidad social vertical es posible. Por otra parte, en relación con las formas de crédito, creadas específicamente para lograr un hogar propio, se abre también una nueva vía de negocios para este estrato socioeconómico de la población. Estrategias aplicadas por los propietarios, como el arrendamiento a corto plazo o la reventa especulativa, con frecuencia resultan ser fuentes del conflicto vecinal.

ENFOQUE METODOLÓGICO Y MUESTRA DE LA ETNOGRAFÍA

Siguiendo a Jacquin (2007), el peso social del conflicto, en este caso vecinal, se ofrece como herramienta operativa para saber más sobre los aspectos humanos generados por los intereses individuales en situaciones violentas. Cuando la autora dice «que la construcción del conflicto parece inevitable e inherente a todo sistema social sin importar su tamaño, favoreciendo la permanencia del sistema, renovando constantemente sus bases al reproducir los esquemas de relación entre actores y grupos de pertenencia» (Jacquin 2007: 59), coincide con lo observado sobre los problemas interpersonales en los conflictos vecinales de las unidades de estudio. Pero el análisis del material empírico también desvela una serie de problemas que tienen una casuística estructural generada por la propia arquitectura del condominio. Por ello

también dirigimos nuestra atención a la estructura constructiva e incluimos en el análisis sus aspectos más polémicos que a su vez varían según la ubicación, el formato y el tamaño de los conjuntos habitacionales.

Entre los principales enfoques metodológicos recurriremos a los métodos y técnicas de la Antropología Social, y concretamente de la Antropología Urbana, aplicando una etnografía cualitativa y contextualizada para el análisis de los problemas y conflictos que surgen en los condominios populares. Por tanto, sostendremos que estos pueden surgir tanto por las diferentes visiones de convivencia de los ocupantes, como por la propia estructura arquitectónica.

Los testimonios individuales de los componentes de la institución del CANI/CAMI constituyen un importante recurso para conocer mejor las cualidades que tienen que reunir los espacios habitacionales para generar calidad de vida y cohesión entre las personas que conviven en los condominios examinados.

La muestra que preserva el anonimato de las personas que nos ofrecieron su tiempo y conocimiento profesional cuenta con entrevistas a dos coordinadoras del proyecto. Ambas personas ocuparon también los puestos de monitoras socioculturales, responsables de un condominio concreto, y conocen la institución desde hace mucho tiempo; además, las dos tienen formación antropológica. Contamos también con la experiencia de un gerente de la constructora Líder en la que centramos nuestro trabajo, un agente de ventas que lleva diez años como empleado en la empresa y ha trabajado tanto en CANI/CAMI como en Gestión Comunitaria. Este informante, que llamaremos E. F., pudo aportar una perspectiva desde su estatus de propietario, y, de momento, como presidente de la Junta Directiva irregular de su condominio. Finalmente, se suma la experiencia de R. M., también antropóloga de formación con más de cuatro años de experiencia como monitora, responsable de varios condominios y de actividades y eventos. Además de las entrevistas en profundidad a las personas mencionadas del CANI/CAMI y Gestión Comunitaria, el material empírico cuenta con otras sobre cuestiones puntuales, realizadas a otros empleados de los diferentes CANI/CAMI visitados, y desde el año 2010 hasta la actualidad, la observación participante en un elevado número de condominios de la constructora Líder. La pretensión del trabajo es elaborar una etnografía de las sinergias entre los propietarios y los inquilinos de los condominios, el ente social CANI/

CAMI/Gestión Comunitaria y la propia constructora, los problemas reales de convivencia y las estrategias para la resolución de los conflictos. El texto se centra en aclarar preguntas de investigación cómo: ¿La dirección residencial es sinónimo de estatus-clase social? ¿Ofrece mejor acceso a la formación? ¿Incrementa el acceso a un mejor empleo? ¿Realmente aumenta la seguridad? ¿Existe una idealización de los espacios cerrados? Junto a estas cuestiones también se evalúan en los testimonios, los efectos colaterales no deseados, como los elevados costes de los alimentos, las cuotas de las hipotecas, las comunitarias, las de los colegios y los servicios obligatorios relacionados con el nuevo enclave residencial.

Para esta investigación ha sido muy importante el acceso a los datos, elaborados por el CANI (Casa de Niños) sobre el futuro conjunto de vecinos de cada unidad de estudio. En ellos se aporta información de la procedencia, número y edad de los niños y adolescentes y la ocupación laboral de sus habitantes. Con estos datos se diseña el tipo de actividades que van a emprender durante el seguimiento del CANI en los distintos conjuntos residenciales.

Tras el primer año financiado por la constructora, la comunidad de vecinos tiene que optar entre mantener el CANI pagando sus servicios o prescindir de él y utilizar de otra manera el espacio físico que ocupa en el condominio. En los inicios se enfocó dentro de la línea del trabajo social; de hecho, la mayoría de los contratados en la primera fase eran personas que tenían experiencia en proyectos sociales aplicados en barriadas o comunidades rurales. El conjunto de propietarios –aunque pertenezcan al mismo nivel socioeconómico– no suele ser un grupo homogéneo con las mismas aspiraciones, lo que facilitaría la nueva convivencia. Por el contrario, se puso en evidencia que toda la comunidad necesitaba de una suerte de acompañamiento durante este tránsito donde afloran las aspiraciones, esperanzas y expectativas que resultan del cambio habitacional (Müllauer-Seichter 2015: 12). Durante los ocho años de funcionamiento de la institución sin ánimo de lucro, esta ha experimentado varios reajustes. Aunque se mantenía una línea general, la realidad mostró que cada condominio, dada su composición de propietarios/inquilinos, el lugar de construcción y su contexto, se convierte en un microcosmos que requiere un trabajo y una mediación específica. Con el *boom* inmobiliario experimentado en los últimos años surgieron numerosos proyectos, y la nueva contratación para el equipo del CANI se

inclinaba hacia un personal académicamente formado en Ciencias Sociales; de hecho, hay una preferencia por la formación antropológica muy notable en la plantilla actual. Estructuralmente, tras muchas reuniones que apuntaron a una metodología más exitosa en relación con la mediación en los condominios, en el 2012 se decidió ocuparse no solo del trabajo con niños, sino incluir a todos los miembros del vecindario, al constatar que algunos vecinos tenían niños muy pequeños, pero también existía un gran número de adolescentes y un alto porcentaje de madres prematuras, lo que exigía elaborar otras estrategias de mediación. Así la asociación pasa a llamarse CAMI (Comunidad Amiga) y trata de abarcar el trabajo con todos los habitantes del condominio.

Aunque el CAMI tiene un funcionamiento interno relativamente independiente de la cúpula de la constructora, hubo en los últimos tres años varios intentos de coordinar y compartir conocimientos acerca de las lógicas internas de las diferentes secciones. Así, se elaboraron, durante una temporada, talleres sobre la labor del CAMI para el personal de «ventas» con el afán de transmitir las inquietudes de los equipos del CAMI y la labor social que están realizando en los diferentes condominios.

Uno de los problemas en los condominios en las zonas más populares es la desconfianza. Por ejemplo, muchos que vienen al condominio en Ate eran de provincia. Gente que vivía en cuartos alquilados con familias, muchos vienen del Centro (Sierra) del Perú, Huanín, Huancayo, etc. Pero tendrán –digamos– cosas en común. ¿No? Y allí está el tema. ¿No? Que también había gente que venía de Lima y entonces todo el rato: «ay, como viene de provincia...». Allí está también el tema de la etnicidad, en realidad que no debe serlo, pero sí... siempre hay personas que se sienten superiores, sobre todo los que venían de Lima (R. M.).

Estos talleres fueron impulsados por la coordinadora de los CAMI porque se demostró que en realidad los vendedores de la inmobiliaria presentaron su misión en muchas ocasiones como la de una simple guardería. R. M.:

Nosotros somos una asociación cultural sin fines de lucro. Tanto cuando era CANI como ahora CAMI. El dueño de la constructora puso la iniciativa para formar el CANI y él creyó en la asociación. Era también para manejar el tema legal... y... que las empresas deben tener un área de responsabilidad social... Cada proyecto de Líder tiene una serie de ingresos y cada proyecto dona una cantidad de dinero para el CAMI; gracias a esto se puede pagar

al personal y el material para las actividades que plantean las monitoras. Por eso es gratis [durante un año tras la fase de construcción]. Fue en 2012 cuando las cosas empezaron a cambiar un poco, hubo cambios en la dirección y se repensó más la estructura de la unidad. Nos convertimos en Comunidad Amiga con la intención de alcanzar a toda la comunidad de los condominios, no solo a los niños. Con el nuevo gerente E. F. se diseñó un CAMI más integral. No solo se trata de mediar en los conflictos que surgen de la convivencia sin que se ejerza buena ciudadanía en el condominio. O sea, que sean sensibles como ciudadanos, usar los tachos¹⁰, cuidar el medioambiente. Revisamos los problemas que surgieron en los diferentes condominios y nos preguntamos: «¿Por qué no hacemos reuniones para adultos?» Y en este tiempo también se empezó a sembrar el tema «gestión comunitaria» como sector nuevo, complementario al CAMI, con una función no social sino funcional centrada en asuntos de gestión (R. M.).

Finalmente, en 2014, se buscó mejorar la mediación social con la creación de Gestión Comunitaria (GC), una oficina que debía dar soporte legal a los propietarios que aceptaran un cargo en las Juntas Directivas. Uno de los problemas que genera conflictos en muchas de las unidades de estudio es que la mayoría de estas Juntas se mantienen irregulares, a veces durante años, como veremos más adelante. A la misión del CAMI, Gestión Comunitaria añade la contratación de un abogado que aporta conocimientos legales en la relación de lo que es privado y comunal dentro del condominio. Últimamente el tema de mayor interés y, también de conflicto, se centra en los espacios comunes. En los condominios grandes, que cuentan con 1000 viviendas o más, las constructoras están cada día más obligadas por las municipalidades a ceder una parte del terreno como espacio público en beneficio de todos los ciudadanos. Ocurrió, por ejemplo, en el condominio Floresta Sur en Chorrillos¹¹. A veces, sobre todo si el terreno a ceder está ubicado dentro del condominio, se crea otro problema estructural entre los vecinos:

El tema del espacio público es más complicado porque la mayoría de las personas que vive en la ciudad... digamos que no es muy sensible... por un espacio público. Son espacios de encuentro y no hay mucha conciencia de lo importantes que son.

10 «Tacho» significa papelería.

11 Ficha técnica de Floresta Sur: 1800 departamentos, distribuidos en doce bloques de ocho plantas, cuatro etapas de entrega.

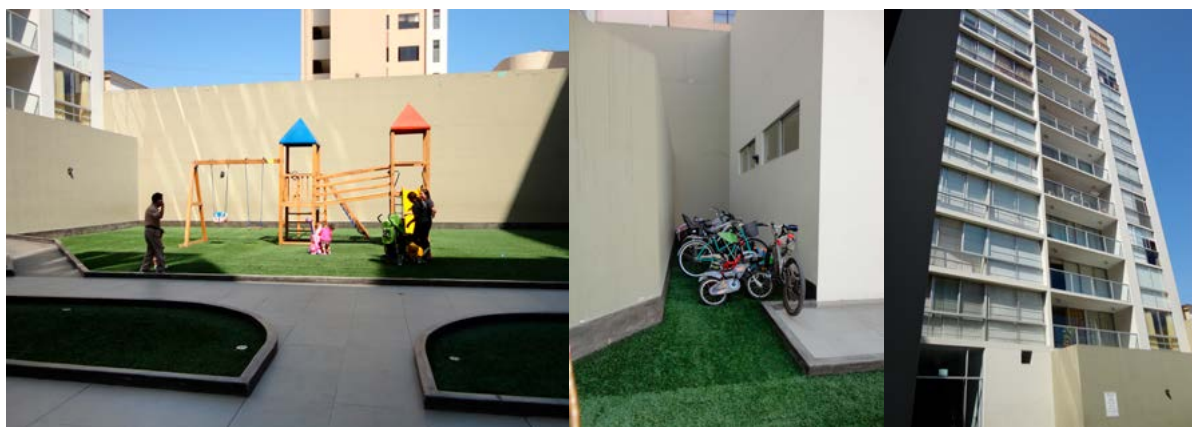


FIGURA 2.—Izquierda: parque infantil; centro: espacio comunitario; derecha: parte de las torres. Autoría: W. Müllauer-Seichter, Lima, 2014

Y menos que se tiene que dejar terreno para esto. La gente no está conforme, pasó en Lomas de Tingo María¹² en Breña, y también se formó un problema similar en Floresta Sur de Chorrillos, un condominio que rodea un parque (R. M.).

En este caso, la situación del parque de nueva creación es bastante desafortunada. Rodeado por los espacios comunes (cancha de fútbol, etc.), su uso para personas externas al condominio es complicado, y sobre todo mal visto por los que viven dentro. En el diseño de este conjunto ya se jugaba con la ambigüedad entre lo común y lo público y, por tanto, el conflicto entre propietarios y usuarios externos era casi inevitable.

En este caso [Floresta], la organización del espacio es complicada. Tienen sus espacios comunes junto al parque. Es posible que tengan que cercar el parque (R. M.).

Si preguntamos por la permeabilidad de acceso y si realmente existe la posibilidad de usar los espacios comunes desde fuera, nos dice R. M.:

No. No he visto en ningún «condo» que sea posible. Lo más igual que se hizo en alguno era que se arreglaba el parque enfrente del «condo» un poquito. Lo que antes era un terral, un espacio vacío, y se ha puesto un gras artificial, una canchita para jugar al fútbol. Bueno, en el condominio San Diego¹³ que es nuevo existe un acceso a las

pistas, pero estas pistas están alrededor del «condo» (R. M.).

Otro problema relacionado con una visión equivocada del uso de las zonas comunales, sobre todo en los condominios de la periferia urbana construidos en terrenos poco conectados con las infraestructuras de la ciudad es su explotación económica. Se ven espacios del CANI transformados en tiendas de alimentación; con frecuencia en el formato económico de edificios de cinco plantas, se ha instalado algún negocio improvisado dentro de las viviendas. Esto se justifica por la lejanía de comercios con productos de primera necesidad, o en «que a la gente no le gusta salir del recinto». Ciertamente también es una forma de visibilizar la filosofía informal que en muchos casos constituye una fuente de ingresos familiares que consiste en sacar provecho funcional y dinamizar los espacios, ya que las mujeres no salen del conjunto pues cuidan allí a los niños, y así pueden sacar un *plus* de la situación.

Acerca de la incorporación de Gestión Comunitaria, hablamos con E. F., quien ha sido muy activo en iniciar y ejecutar la labor de esta sección nueva en Líder. Nos dice que en general es poco frecuente entre las constructoras, que se encarguen de organizar una Junta Directiva. Pero las experiencias en Líder han mostrado, sobre todo cuando se realiza la entrega de la primera etapa, que los propietarios recientes no tienen mucha idea de cuáles serán sus funciones en la Junta. Uno de los conflictos frecuentes es que la gente se cansa rápido de las reuniones. Conociendo este hecho, E. F., esta vez en función de coordinador de la Gestión Comunitaria, explica que esta nueva sección de la constructora se encarga de organizar esta Junta Directiva inicial y ofrece varias charlas a los miembros sobre las

12 Ficha técnica de Lomas de Tingo María: más de 1000 departamentos de 60 m² distribuidos en 27 edificios de cinco plantas, cuatro etapas de entrega.

13 Ficha técnica de San Diego de Alcalá: 360 departamentos, siete y once bloques de 5 plantas sin ascensor, dos etapas de entrega.

funciones del presidente, los problemas más frecuentes con los que van a tener que lidiar, las complicaciones que se han producido en otros condominios y los requisitos para tratar asuntos administrativos con el municipio donde se ubica. Toda esta información procede de las experiencias recopiladas por los profesionales del CAMI de otros ya en funcionamiento que se convierten así en una herramienta operativa para que la Junta Directiva funcione correctamente. Porque, según E. F., «si no se trabaja bien este tema con las Juntas Directivas es insostenible vivir en un condominio». E. F. recurre a una experiencia propia, ya que vivió durante varios años de alquiler en un departamento de Líder antes de entrar en la empresa. De esta manera ya «conocía el “producto” desde hace años» hasta que optó por comprar y convertirse personalmente en propietario de uno de los de su empresa. En varios momentos de las entrevistas a E. F. se percibe que se siente parte de esta, como cuando dice: «Nosotros empezamos a trabajar terrenos en el casco urbano de Lima y allí venía la gente de la periferia». Se nota una clara identificación que no ocurre con los demás entrevistados del CAMI. Por otro lado, habrá que ver el problema desde el punto de vista de que –para bien o para mal– constructoras y propietarios de condominios ya entregados quedan ligados durante unos años en los cuales interesa una buena comunicación. Así una vez vendido el departamento, la empresa debe brindar una serie de prestaciones al comprador como instalación de sistemas eléctricos; sanitarios, etc., además de acabados interiores que suelen alargarse durante un año, asimismo remate de infraestructuras (muros, paredes y techos) con garantía de cinco años. Finalmente, los espacios comunes también tienen sus garantías. Un punto sumamente importante es que la constructora trabajó a través de los fondos *Mi Vivienda* y *Techo Propio*, y eso significa que la gente compra hipotecándose, se muda y el inmueble es suyo, pero no está inscrito aún como propietario, sino que quienes realmente figuran son la constructora y el banco. Esto es así hasta la existencia de una Junta Directiva legal y se trata de una situación que puede durar años, dependiendo del tamaño de condominio y de sus respectivas etapas de entrega.

«UNA VENTA ES UNA HISTORIA BIEN CONTADA»

E. F., el autor de esta frase, a pesar de tener unos 35 años, se podría llamar un veterano conocedor de

la diversidad de factores que influyen para que un condominio marche bien o mal. Profesionalmente procede del campo publicitario y por ello da sus primeros pasos en la sección de *marketing* de Líder, pasando luego a la de ventas. Es el único entrevistado que no cuenta con una formación académica. Su testimonio complementa el estudio sobre las posibles razones del conflicto vecinal, ya que conoce la constructora y su filosofía empresarial y además vive de alquiler en uno de los condominios del distrito de Cercado:

Antes de formar parte del equipo de CAMI estuve ya de vendedor... ¡y yo creía en esto! Yo también ya vivía en un «condo» de Líder [de alquiler]. Estamos hablando del año 2005. Y luego compré el «depa» [en el mismo sitio] en el 2008 y pasé al equipo de CAMI en el 2013 (E. F.).

Preguntamos cómo se presenta el CAMI al futuro propietario en la sección de ventas, dado que hemos escuchado varias veces por parte del equipo de CAMI que la gente al principio piensa que es una especie de guardería y que no reconoce mucho la labor sociocultural de la empresa ni la investigación empírica de la propia constructora que la financia:

Bueno... yo hice cursos de ventas, entonces, cuando tú ves a las personas, y cuando tú vas a vivir al «condo», con tanto esfuerzo económico... lo más importante ya no es cuánto dinero de mi sueldo pago al banco o cuántos cuartos tiene mi departamento. Lo importante realmente en este momento es con quién estoy conviviendo, con quiénes juegan mis niños (E. F.).

E. F. que hizo sus cursos en Líder dice que a la hora de vender influía mucho su experiencia personal. Señala la responsabilidad de su empresa que debe tener transparencia sobre el contexto de la vivienda. Pienso que lo importante es advertir al futuro propietario de qué problemas tendrá que afrontar. Su consigna como vendedor era:

Esto tampoco va a ser el paraíso. Problemas va a haber. Nosotros nos preocupamos de ti; y estamos generando los mecanismos para que puedas resolver tus problemas. La idea es no vender lo que el cliente quiere, sino venderle lo que realmente necesita. Así te va a agradecer y todavía en algunos años, cuando me vea, dirá: «¡Mira, este es el señor que me lo vendió!» (E. F.).

En la elaboración de las fichas de las unidades de estudio, hemos apreciado que los datos recopilados a lo largo de los ocho años de funcionamiento del equipo multidisciplinar respecto al *ranking* de problemas más graves en los conjuntos residenciales han

experimentado una cierta reorganización. En los primeros años casi la totalidad de los residentes compartía las experiencias de vivir por primera vez en un condominio. El trabajo se basó en asumir el cambio de habitar en horizontal (quintas¹⁴ o construcciones unifamiliares) a vertical (edificios de pisos con varias alturas), que conlleva una reducción del espacio, ahora restringido a la familia nuclear. También en ocasiones provocó una pérdida de prestaciones vitales de las redes sociales del lugar de origen y el tener que afrontar gastos no previstos. En relación con la economía personal de los hogares, el tema de la puntualidad en los pagos ha causado serios problemas en casi todos los condominios estudiados. Si los propietarios tienen muy claro que deben realizar el pago de la cuota hipotecaria para mantener la vivienda, existe en cambio, una apreciación menos estricta a la hora de satisfacer los gastos comunitarios del recinto. El problema de fondo está en la percepción de que el espacio común para la mayoría es un bonito contexto cuando la vida familiar se desarrolla puertas adentro, protegida del nuevo vecindario desconocido, lo que se evidencia en una actitud desconfiada. La razón más importante para la mayoría de las personas que optaron por vivir en un condominio era la seguridad, una vida sin miedo a que les pase algo a sus seres queridos. En el CANI se detectó que muchos de los niños viven en un enorme aislamiento y apenas salen de la vivienda. Por ello, la intervención se centró en crear una estructura o dinámica para compartir ocio y tiempo libre. Enfocado a niños y jóvenes, se trabajó a través de juegos, comidas y vestimenta para lograr un empoderamiento de la identidad de origen ya que muchos sentían vergüenza al desvelar su lugar de procedencia. Más recientemente, este problema ha pasado a un segundo plano ya que cada vez más se entregan conjuntos habitacionales a propietarios ya experimentados.

En referencia a los costes de la comunidad, la mayoría de los condominios adjudicados por Líder en los distritos populares¹⁵ muestran un formato pobre

en cuanto a los acabados realizados y los costes de mantenimiento son más llevaderos. Se trata de construcciones de cinco plantas de altura, al contrario del formato más generalizado de ocho, lo que conlleva un elevado gasto para el mantenimiento de ascensores. De la misma manera, este formato más accesible cuenta con instalaciones comunes muy básicas que en general incluyen un módulo en la parte central del conjunto con una sala de juegos donde inicialmente se instala el CAMI, una zona de internet, otra de parrillas y casi siempre una cancha de fútbol y otra de juegos infantiles.

Alcázar I es un condominio nuevo [en el Cercado de Lima] de la empresa. Es el más nuevo de Líder, tiene 20 departamentos por torre en altura de cinco plantas. Si ves, detrás hay otro «condo» más alto, de ocho plantas, y sus espacios comunes son muy distintos. Este es más económico, más aún por el apoyo de compra para el personal de la empresa (R. M.).

Como dice R. M., la constructora Líder ha experimentado con distintos modelos constructivos a lo largo de estos años para diversificar riesgos, una tendencia del mercado en general que permite centrarnos en la muestra de esta empresa en concreto. Al principio la apuesta fue la del formato económico, de cinco plantas en altura, con inversores que se acogían al crédito *Mi Vivienda*, sobre todo en los distritos populares de la urbe.

Con el tiempo se probaron distintas ofertas, formas «mixtas» que combinan vecinos procedentes de estratos socioeconómicos muy alto, medio alto y medio bajo (niveles A, B y C de la taxonomía NSE) como en el condominio Olivariás¹⁶ del distrito Miraflores. Este complejo está formado por dos bloques. El primero que cuenta con siete plantas y amplios departamentos está dirigido a compradores más ricos y es bastante más caro que el segundo por tener azoteas y una entrada desde la avenida Arenales. El otro bloque, al que se accede desde la avenida Arequipa cuenta con doce plantas en altura y departamentos más pequeños, vendidos en su mayoría a propietarios del estrato medio bajo. Las características de ambos son bien diferentes pues en la torre de departamentos amplios apenas hay niños, sino propietarios de mediana o avanzada edad y altos ingresos con hijos

14 Según el DRAE (2001) quinta designa todavía un «conjunto de varias viviendas que comparten un patio en forma de pasaje»; históricamente el nombre se explica porque quinta tenía el sentido de «casa de campo, cuyos colonos solían pagar como renta la quinta parte de los frutos». Es una arquitectura típica de los distritos tradicionales de Lima, con viviendas unipersonales y un espacio común al que se accede directamente desde estas o también por la vía pública.

15 Cercado de Lima, Ate, Comas o San Martín de Porres.

16 Ficha técnica de Olivariás: 85 departamentos de 66, 105 y 126 m², distribuidos en dos edificios de doce y siete plantas que cuentan con ascensor y aparcamiento.

universitarios que pasan su tiempo libre fuera del condominio y apenas hacen uso de los espacios comunes del recinto. Suelen tener poco interés en implicarse en la Junta Directiva y menos aún en aparecer por las reuniones periódicas.

La composición del otro bloque con la entrada principal por la avenida Arequipa es bien distinta. Hay muchísimos niños y bebés a los que acompañan una multitud de nanas¹⁷ de uniforme blanco cuando están en el espacio comunitario que resulta muy pequeño en las horas punta. El parque infantil, punto de reunión está ubicado justo en el medio entre las dos torres, lo que conlleva a que los propietarios de Arenales muestren una actitud de intolerancia hacia los niños y los ruidos que generan porque lo que quisieron comprar era un inmueble de alto *standing*. Casi todos los de Arenales proceden del mismo nivel socioeconómico con experiencias vitales similares en San Borja, Miraflores, La Molina y San Isidro y con un estilo de vida muy individualista, por la mayoría de sus quejas apuntan a la bulla de la zona común. L. A., coordinadora de CAMI y responsable durante una temporada de este condominio, dice:

Ambos bloques no cumplen con las reglas de convivencia, pero de forma muy distinta; los de Arenales, aparte de su formación y educación, hacen fiestas hasta muy tarde donde se apropian de la zona común de parrillas, que no debe ser accesible a partir de una hora avanzada. En una acción se hizo una celebración de cumpleaños para un adolescente de manera muy exagerada, con tanta pompa, casi privatizando la zona común, que luego los de Arequipa, mosqueados por la actitud prepotente, iban a copiar, con una forma de «hacerse igual», «que yo también me puedo permitir beber...», toda una situación complicada de mediar. (L. A.).

En este conjunto hay una serie de problemas de convivencia de tipo estructural, asociados a la mezcla de grupos con estilos de vida dispares, pero sobre todo a una ubicación del parque infantil poco afortunada pues ya eran previsibles las molestias cuando se planificó la distribución de los bloques de viviendas. Un punto de disputa en este condominio son las visitas de personas externas que molestan, sobre todo a los de Arenales porque a su juicio causan un grave problema de seguridad, y los de Arequipa sue-

len recibirlas con mucha frecuencia. Estos últimos, defendiendo sus redes sociales, argumentan que sus parientes no vienen a vivir a sus casas, sino que los visitan.

Realmente vienen a comer juntos, a pasar la tarde y noche juntos, pero luego vuelven a sus casas. Con una excepción... cuando los familiares vienen del extranjero y se quedan más tiempo, pero no hay mucha queja por esto, más por el ruido... (L. A.).

De todas formas, llama la atención, la dinámica de la toma de decisiones en este condominio. Por causas funcionales, en el bloque de Arequipa se percibe mucho más unido, lo que se asocia al cuidado de niños y bebés que ha generado un nicho mercantil para las nanas. Como hay muchos niños, ellas comparan sus condiciones laborales entre sí. A las madres esto no les gusta mucho y tampoco que pasen tanto tiempo todas juntas en el patio porque piensan que de esta manera no cuidan bien a sus hijos y no quieren que pierdan el tiempo charlando. Aun así, se aprovechan de ventajas coyunturales, como prestarse mutuamente a las nanas en tiempos vacacionales, o, en el caso de las internas, para servicios de fiestas de cumpleaños o limpieza. Es bastante normal que alguna madre diga a otra: «¿Qué día libra tu nana? Quiero hacer una celebración...». También cuando la familia se va de vacaciones dicen: «Ya no vengas estos días» o «Ven para cuidar la casa o hacer un extra». En condominios como este, el futuro del CAMI está más consolidado centrando su función en el cuidado de los pequeños por las nanas, ya que las madres generalmente trabajan. Al principio hubo una controversia con un grupo de madres que opinaban que el CAMI no les convenía pues creían que de esta manera la educación de su hijo no tendría la suficiente atención de la nana (o que se le pagaría inútilmente). Hubo una temporada en que no pudieron acceder a CAMI las «cameras»¹⁸ porque los padres insistían en que debían estar al servicio exclusivo de sus hijos con una dedicación absoluta individualizada, detrás del niño todo el tiempo, con el argumento de que vivían en la casa para el cuidado de los bebés y no podían distraerse con encuentros privados. Lo cierto es que, más bien, se temía que las nanas tuviesen más información sobre sus derechos laborales y pudieran venir con demandas acerca de sus sueldos y horarios. Sobre

17 Las «nanas» son cuidadoras de bebés y niños. Las de bebés suelen ser internas y asumen, aparte de su cuidado, labores domésticas. En el caso de niños de más edad, en general las nanas tienen horario de jornada completa.

18 Derivado de «cama adentro», se trata de empleadas internas, nanas que viven en la casa familiar.

su experiencia en otros condominios donde ha trabajado, L. A. dice:

Para mí cada CAMI es diferente. Yo no tengo problemas de preferencia, acepto las diferencias. Acá [Olivarías] hay una discriminación hacia las nanas, en el [condominio] Olivares del Cercado no hay, no hay nanas, pero la discriminación allí va por otro lado. Y en [el condominio] Alameda (Comas) hay muchos niños pequeños como acá, pero no hay casi nanas y los niños están bien. Acá se nota en el CAMI que la convivencia es complicada, se ve en los propios niños que se comportan con más violencia. Como antropóloga, para mí esto no es complicado; observo, conozco la situación de donde viene... A veces la gente me preguntaba: «¿Qué estudiaste? ¿Has trabajado con niños?». Incluso me levantaban la voz... Aquí tienes que dar la cara para trabajar con sus niños; temen que no tengas formación... (L. A.).

Y continúa:

Entonces, yo he salido con calma, manejando la situación. Las madres muchas veces se mostraban violentas por no ver a sus hijos con el cuidado que ellas quieren [significa que desconocían las reglas del CAMI: higiene, puntualidad] y no estaban de acuerdo en regañar a los niños que no cumplían o si no se comportaban bien con los demás.

A pesar de los desencuentros con las madres, en ocasiones el CAMI y la Junta Directiva decidían continuar con ayuda de las mediadoras del CAMI después de los dos años gratis pagados por la constructora. Los vecinos suelen establecer una relación de confianza con el equipo del CAMI, sobre todo con los miembros permanentes que visitan dos veces a la semana el condominio en horarios fijos. Para ellos, la coordinadora y la monitora, además de sus actividades sociales y lúdicas, se constituyen en eslabones con la constructora para transmitir asuntos que tienen que ver con el buen o mal funcionamiento de las zonas comunes (calles, entradas, etc.). R. M. relata sus inicios en la institución:

A mí me contrataron en marzo de 2010 para el CANI de Alameda de la Rosa (Comas) en el norte de Lima, un condominio muy pequeño, solo tiene seis torres [de cinco plantas]. En total, unos 179 departamentos y uno convertido en CANI. El primer mes trabajé de «apoyo» e iba con L. A., también antropóloga, que fue la responsable en ese tiempo. Ella me enseñó. He terminado poco antes la universidad, pero nunca trabajé con niños. Así que L. A. me contaba cuál era el objetivo, cuál era mi función y cómo

tenía que tratar los asuntos que me aportaran las personas.

Su testimonio muestra claramente cómo influye la composición interna de las unidades de estudio en el conjunto de conflictos vecinales que pueden prevalecer y deben ser trabajados con los vecinos.

Entonces trabajaba con L. A. en Olivarías y en Alameda de la Rosa¹⁹. Fue una temporada muy interesante. Las CANI de Comas y Miraflores [distritos de Lima]²⁰ son sitios muy distintos, como mundos diferentes. En la práctica significaba que en Miraflores básicamente hay niños pequeños, de dos a cinco años, cuidados por nanas. Muy pocos niños venían con sus madres -vamos-, en teoría tenían una persona que era responsable por ellos y estas personas colaboraban con el CANI ya hacía dos años cuando yo llegué. Entonces, allí las nanas eran la fuerza, el apoyo, diría, entre el CANI y las familias. Entonces ellas decían: «En el CANI hoy hemos aprendido tal cosa...». Entonces el condominio ya estaba con la cuota adicional de pago. En este condominio el problema más complicado era la intolerancia de las personas que no tenían hijos. Era más, ya por la zona, por el distrito, mucha gente tenía poder adquisitivo alto, había mucho problema por la diferencia [entre propietarios] de las torres. El tema que más trabajamos fue la intolerancia. El trato era horizontal y las madres pensaban que las nanas no deben estar donde pueden estar las mujeres que las empleaban. Bajaría su rango personal. Pero tampoco, por la edad, se podían desprender los niños de las nanas para que estén solo con las empleadas del CANI, que no darían de sí con tantos niños y bebés por falta de ayuda de las madres (R. M.).

El dilema en el caso citado es que realmente quienes se quedaban con los niños eran las nanas. Desde su posición, dentro de un sistema social segmentado, no pueden ni deben dar lecciones a las madres. La experiencia ha mostrado que en las unidades con alto porcentaje de nanas, el interés y la implicación de los padres respecto al funcionamiento interno del recinto es mínimo y reducido en muchos casos al tema de la seguridad.

En el Olivarías, aunque estuve con L. A., las madres me interrogaron: «¿Quién eres? ¿Tú has trabajado

19 Ficha técnica de Alameda de la Rosa: 380 departamentos, distribuidos en quince bloques de cinco plantas, entregados en una única etapa.

20 Miraflores alberga a los estratos de clase muy alta y alta mientras en Comas se ubican los de media, media baja y emergente.

con niños?». En el otro condominio, en Comas, la situación era diferente. Porque el nivel adquisitivo de las personas era menor. Las personas no eran tan «lejanas»; en Comas te trataban muy bien, te saludaban, te preguntaban: «¿Cómo estás?». Y los niños también eran diferentes, más cercanos, no como en el otro lado, eso era como un plus, *chévere*... Pero allí también había un tema complicado. La mayoría eran comerciantes. Y había mamás muy jóvenes, casi niñas ellas. Ellas sentían una responsabilidad muy grande... les superaba... no podían con ello. Todas eran amas de casa, pero realmente no controlaban. Perdían los niños de vista, los dejaban solos [en los departamentos]. Había como un poco de abandono... y los jóvenes allí consumían mucha [droga] y a veces a las 15.00 horas los niños ni habían almorzado... y se notaba mucha violencia doméstica. Este tipo de cosas, muy complicado, los niños un poquito rebeldes (R. M.).

Los propietarios del bloque de Arequipa, más numerosos que los de Arenales son muy activos y presentes en las juntas vecinales y cubren funciones de representación. Suelen ser más experimentados como negociadores respecto al otro grupo más individualista que generalmente no tiene necesidad de llegar a acuerdos dado su alto nivel adquisitivo. Suelen conseguir lo que proponen y ganan al bloque de Arenales en las votaciones por la frecuente ausencia de sus propietarios. Así, también lograron con el dinero de todos, el mantenimiento del CAMI (después de una temporada de dos años gratuitos) aunque realmente solo beneficiaba a este bloque. En este condominio, el conflicto vecinal se centra en dos grupos enfrentados por su distinta formación, educación y poder adquisitivo. Existe un cierto desprecio a las formas vivenciales que muestran los propietarios de Arenales, evitando entrar por la entrada de la avenida Arequipa para no ser confundidos con el otro grupo.

Como las paredes son finas se escuchan discusiones familiares, fiestas, ruido de casa en general como música o la televisión. Los de Arenales no afrontan el contacto, llaman a recepción: «Diga al departamento X que hacen demasiado ruido [...]», o se llama al serenazgo²¹, nunca al vecino. En cambio,

para los propietarios que vienen de estratos bajos las negociaciones están a la orden del día. Ellos se organizan entre ellos [...] «cómo podríamos hacer tal...». Tienen mucha relación con la Junta Directiva (L. A.).

En los primeros años de trabajo, el equipo del CANI/CAMI ha aplicado la filosofía de incorporar en sus actividades a niños y adolescentes de fuera del condominio, familiares y amigos de los habitantes del recinto. La iniciativa trataba de romper con el aislamiento interior y también mantener la importancia de la red social previa a la mudanza, lo que resultaba complicado para muchos porque no habían pensado que el cambio habitacional influyese en estos ámbitos de su vida:

La red social es importante. Incluso en el condo [Comas] alguna vez hicimos un censo: ¡En un apartamento pequeño creado para tres personas vivían nueve! ¡En 60 m² nueve personas! ¡Imagínate! Primeros y todos... tiene repercusión en la misma estructura de la casa, se malogra por sobreuso. Y luego hay muchos trastos que no caben en el piso. Estorban en la escalera, en la entrada, etc. Un desmadre, y también un peligro de cara a la seguridad (R. M.).

Si el uso del espacio común ya resulta complicado en condominios pequeños que cuentan entre 120 y 360 departamentos, la polémica sobre el derecho al uso de los lugares comunitarios en los más grandes, se convierte en un problema estructural que se podría prever y evitar por parte de las constructoras. Las disputas sobre el uso de las parrillas en días señalados del año están a la orden del día y muchas veces, las aspiraciones de los propietarios en relación con los espacios comunes son muy diferentes, sobre todo en conjuntos donde la gente lucha para poder efectuar los pagos mensuales, la propiedad comunitaria se convierte en un terreno goloso para sacar alguna rentabilidad. Se alquilan salas de juego para eventos privados o se abren tiendas para sufragar los costes de comunidad o los «agujeros» de los morosos. En estos casos, se renuncia al propio modelo de convivencia que incluye calidad de vida y ocio, por el que las personas apostaron al realizar su traslado habitacional. Otra razón que apoya la rentabilización del bien común es el hecho de que muchos propietarios ni siquiera viven en el conjunto. Muchos se han apro-

21 Es un organismo de la Municipalidad de Lima que brinda servicios de seguridad a la población. Está organizado para garantizar y en su caso colaborar con los órganos públicos competentes en la protección de personas y bienes y el mantenimiento de la tranquilidad y el orden ciudadano, bajo la jerarquía y el mando autónomo de la Municipalidad Metropolitana de Lima en la jurisdicción del Cercado de

Lima y de las Municipalidades Distritales de la provincia con sus respectivas jurisdicciones.

vechado de la salida de los fondos *Mi Vivienda*, *Techo Propio* o de *Ahorro Vivienda*:

El banco no te puede hipotecar si no tienes un sueldo oficial, pero si tú puedes mostrar el ahorro durante seis meses de la cuota que necesitas para la hipoteca de un departamento en una cuenta a tu nombre en el banco [...] bueno, pagas 1000 y muestras la puntualidad del pago y después lo que ahorrate va a ser parte de tu inicial, tienes que completar lo que te falta a este 10 % [coste de la vivienda] y tendrás tu crédito (E. F.).

Los fondos hipotecarios y sobre todo su modo de acceso, de la manera narrada por E. F. han supuesto e indiscutiblemente suponen una valiosa herramienta para cubrir la enorme demanda de vivienda en todo el país, no solo en la capital, Lima. Bien es verdad que, de manera legal, la compra como inversión y la especulación inmobiliaria, con las opciones anteriormente relatadas han abierto al mercado de la construcción, un interesante acceso a una parte del capital que surge del mercado informal. Una consecuencia, expresada como causa habitual en los conflictos de las unidades estudiadas es el alto porcentaje de alquileres. A través de los CAMI y casi en el total de los condominios, los empleados entrevistados han percibido un malestar por parte de los propietarios-habitantes por el elevado número de personas que vienen y van. Esto tiene repercusión sobre todo en el tema de la seguridad, pero también se documenta malestar por la falta de cuidado de las instalaciones comunes, de limpieza del recinto y por un comportamiento poco cívico por parte de los que están de paso.

Un problema general constatado por los miembros que han trabajado en los diferentes formatos de condominios de Líder es la morosidad en el pago de la cuota comunitaria. L. A. dice:

Que, en muchas ocasiones, sobre todo en los del formato económico, se da la situación que la gente solo cuenta con los pagos directos a la compra de la vivienda, que tiene mucho que ver con sus experiencias vitales anteriores a ingresar en un condominio. En el condominio Álamos en la Avenida Colonial (Callao), las personas han obtenido las viviendas a base de un gran sacrificio y están trabajando mucho. Se muestran en una vestimenta muy humilde y la gente se mata para hacer frente al pago.

El asunto de la morosidad se da en todos los formatos y no solo tiene que ver con un aprieto económico de los propietarios menos pudientes. Puede ser

una vía de escape para mostrar la disconformidad con decisiones tomadas por la Junta Directiva, o, a veces, como una forma picaresca para aprovecharse del bien común. E. F., en su faceta de presidente de la Junta Directiva de su condominio, Álamos del Prado en el Cercado de Lima, dice:

Cuando llegué me impresionó la cantidad de morosos... lo que pasa... la gente sabe perfectamente que tiene que pagar [la comunidad]. Pero como también saben que la Junta Directiva es provisional porque el condominio aún no está inscrito formalmente en el registro público del municipio, saben que no se puede hacer nada para cobrar. Es un tema interesante, una estrategia...

En los distintos tipos de condominios, el tema de la formalización de la escritura es importante asociado a muchos asuntos que desembocan en conflictos vecinales estructurales. Esta formalización influye en las Juntas Directivas y está íntimamente relacionada con asuntos como la administración del distrito en que se halla el conjunto y también con el tamaño del recinto que condiciona las etapas de entrega. Hasta su inscripción en el registro público, las Juntas Directivas, aunque son votadas por la comunidad son irregulares, lo que significa que no tienen ningún poder legal.

Aquí en el Perú hay un registro de asociaciones y las figuras jurídicas se inscriben allí. –Pucha, esto aprendí yo...– Entonces, la Junta Directiva pertenece al terreno [¡risa!] y esto amarra a los propietarios también a inscribirse en esta partida... De esta manera muchas veces la inscripción se demora por intereses y culpa de los municipios (E. F.).

El condominio de E. F. lleva cinco años esperando ser inscrito y en este momento está a punto de conseguirlo. El proceso debería haber durado tres años ya que hubo dos fases de entrega y E. F. se queja de la tardanza ya que el pago de impuestos es el mismo antes y después de la inscripción.

Tarda tanto porque la gente compra con hipoteca, se muda y el inmueble es suyo, pero aún no está inscrito a su nombre, sino que en su propiedad figuran la constructora y el banco. En realidad, no es suya antes de que se realice el contrato de compra/venta que regulariza su estatus de propietario. Esa es la razón por la que los propietarios y la constructora comparten para tanto tiempo una relación forzada y por esta razón en Líder se ha pensado en trabajar activamente en las Juntas Directivas como eslabón de unión y empoderamiento para el momento en que el condominio consigue la escritura (E. F.).

Este vacío impide a la Junta Directiva forzar el pago de la comunidad y da pie a otras picarescas en el terreno económico. En el CAMI y también en la Gestión Comunitaria, la gente se cansa muy rápido de aceptar cargos en la Junta y participar en las reuniones. Hay casos en que un condominio con tres o cuatro etapas puede mantenerse en un estado irregular unos seis o siete años en los cuales la Junta Directiva realmente no tiene poder legal, una situación que ocasiona problemas internos:

Nosotros tenemos unos ingresos por poner publicidad en el muro exterior del condominio, pero cada vez, cuando se pregunta dónde están los ingresos y para qué se utilizan no se encuentran los montos por ninguna parte. No hacen contabilidad, ni nos pasan los cálculos reales de ingresos y gastos de comunidad, no hay transparencia... (R. M.).

El asunto de las etapas de entrega es causante de una serie de conflictos estructurales, sobre todo en condominios muy grandes que desarrollan en cuatro y hasta seis fases. Entre los diferentes formatos arquitectónicos ofertados por la constructora Líder destaca, de nuevo, el ejemplo de Floresta Sur en Chorrillos. La entrega del primer sector del condominio se llevó a cabo en 2011 y ocho meses después el segundo. En el momento de mi última visita en 2015, se encontraba ya en la penúltima fase de un total de cuatro entregas. Las viviendas de la primera etapa fueron entregadas sin acompañamiento del grupo de CAMI.

Con la primera etapa vienen ellos. Se toman el espacio. No cuidan. Viene este sector sin ninguna intervención de CAMI y sin ningún programa social que les pueda guiar. Están allí ocho meses y hacen uso de todo [espacios comunes]. Hasta allí bien... Viene el segundo sector que está ubicado al lado del parque y con él se incluye el CAMI en este recinto y se entregan oficialmente las instalaciones comunes. Y desde entonces se forma el problema que tenemos hasta ahora. Estas instalaciones están físicamente ubicadas en el terreno que rodea el primer sector y las personas que pertenecen a los otros dos sectores tienen que pasar por el acceso del primer sector (L. A.).

Aquí, la primera entrega tenía mayor número de viviendas, por esta razón y también por sentirse con más derechos al haber estado desde el principio, este sector boicotea el acceso de los otros con el cierre de las puertas de su entrada. Los argumentos utilizados se apoyan en el tema de la seguridad, pero lo cierto es que en general, las instalaciones son minúsculas e insuficientes para la cantidad de usuarios previstos y esto cuando ni siquiera se ha llegado a la finalización de la última etapa.

culas e insuficientes para la cantidad de usuarios previstos y esto cuando ni siquiera se ha llegado a la finalización de la última etapa.

REFLEXIÓN FINAL

De la creciente muestra de material empírico recogido a lo largo de las diferentes fases de la investigación, con testimonios de vecinos de las unidades de estudio, las fichas elaboradas y las entrevistas a los componentes del CAMI, se desprenden cuatro categorías de resultados. Entre las consecuencias positivas destacan la dirección residencial como sinónimo de un determinado tipo de estatus, el mejor acceso a la formación educativa superior (universidad) y también a un empleo acorde al nivel de formación (igualdad de oportunidades), el aumento de la seguridad (serenazgo, protección, recinto cerrado) y, como muestra de progreso, la idealización de los espacios cerrados. En segundo lugar, los resultados no-deseados o colaterales son el incremento de costes en los alimentos y las cuotas de la comunidad, además de las hipotecarias, elevados gastos en colegios y transportes, junto al pago de los nuevos servicios obligatorios relacionados con el asentamiento. Otros problemas están relacionados con el autoaislamiento como son la desconfianza hacia los nuevos vecinos. Uno de los servicios relacionados con el estatus es la contratación de nanas. En algunos recintos con contratación masiva, tanto la propia red social de las cuidadoras como el hecho del absentismo de los padres en las actividades de la comunidad pueden resultar problemáticos para la vida vecinal. A esto, también se suma la falta de contacto con la familia extensa motivada por la estrechez de la mayoría de los departamentos. Entre las consecuencias externas pero que afectan al ámbito residencial, se documentó un alto número de condominios de las categorías media o media baja que se construyen en los distritos tradicionales de la ciudad, lo que en ocasiones produce una depreciación cualitativa de los distritos que pierden prestigio y como consecuencia, los comercios buscan nuevos terrenos de exclusividad (Surco, «El rico» y Surco, «El pobre»). Esto repercute en el esfuerzo por buscar la mejor ubicación como muestra de éxito personal. Finalmente, como resultado que no se ve, pero sí se logra en la mayoría de los casos figura el sentimiento de seguridad.

Las personas que se mudan a los nuevos condominios populares inicialmente experimentan un cambio

al vivir en vertical. Esto sorprende en cierto modo porque observamos el proceso desde hace diez años, mostrando por un lado el gran número de personas implicadas y por otro, que no se trata de casos aislados de quienes «no saben comportarse» como refleja su presencia en los medios de comunicación, sino que es un problema real de la sociedad limeña en su proceso de remodelación urbanística que transforma la convivencia horizontal por la vertical.

En un intento de clasificar la naturaleza de los nuevos conflictos en los condominios populares destaca que para los problemas interpersonales anteriormente relatados es necesario asumir una serie de razones causales que generan el malestar dentro de los recintos que básicamente se podrán clasificar de estructurales. Residen tanto en la planificación y el acabado arquitectónico de los conjuntos, como en las edificaciones muy baratas que en poco tiempo generarán costes de mantenimiento no previstos por los ocupantes. En los modelos mixtos, la apuesta por minimizar riesgos por parte de los inversores, combinando vecinos de niveles socioeconómicos muy alto y alto con otros de medio y medio bajo presenta en varias unidades estudiadas, problemas previsibles, al igual que la propia legislación de los recintos frente a la municipal del distrito. En el texto, se puede ver que las Juntas Directivas son un punto débil que abre un espacio a la picaresca como puede ser el impago de cuotas comunales, etc. A este ámbito, se suma también la rentabilización de los espacios comunales (alquiler de sala de fiesta, publicidad en las vallas de los recintos) empleada para paliar la morosidad de los pagos de comunidad pero que influye negativamente en el uso vecinal.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer los comentarios de Matilde Fernández Montes y Liliana Arias Rosales que han influido en varios momentos de la escritura del texto presente.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Aguilar Romero, Ida. 2009. *CANI. Casa de Niños. Una sana y divertida manera de conocernos*. Lima: Líder (CD de uso interno).
- Bähr, Jürgen y Günter Mertins. 1995. *Die lateinamerikanische Groszstadt. Verstädterungsprozesse und Stadtstrukturen*.

Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft Erträge der Forschung.

- Blondet, Cecilia, Carlos Iván Degregori y Nicolás Lynch. 1986. *Conquistadores de un nuevo mundo: de invasores a ciudadanos en San Martín de Porres*. Lima: IEP.
- Borsdorf, Axel. 2003. «Cómo modelar el desarrollo y la dinámica de la ciudad latinoamericana». *EURE* 29(86): 37-49.
- Calderón, Julio. 2009. «El efecto Mi Vivienda: política de vivienda para la clase media y diferenciación social». *Ecuador Debate. La cuestión de la vivienda hoy* 76: 107-122.
- Calderón, Julio. 2013. «Titulación de la propiedad y mercado de tierras». *EURE* 37(111): 47-77.
- Calderón, Julio. 2014. «Política de formalización como instrumento de inclusión social». Disponible en: <<http://www.sunarp.gob.pe/ECR/PPT-XIIcongresoNacional-exponentes/Julio%20Calder%C3%B3n.pdf>>. Fecha de acceso: 03 jun. 2013.
- DRAE. *Diccionario de la lengua española*. 2001. Disponible en: <<http://lema.rae.es/drae2001/>>. Fecha de acceso: 03 ago. 2017.
- Driant, Jean Claude. 1991. *Las Barriadas de Lima: Historia e interpretación*. Lima: DESCO, IFEA.
- Giglia, Ángela. 1996. «La democracia en la vida cotidiana. Dos casos de gestión de condominios en la ciudad de México». *Alteridades* 6: 75-83.
- Hidalgo, Rodrigo. 2004. «De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile (1990-2000)». *EURE* 30(91): 29-52.
- Hidalgo Dattwyle, Rodrigo, Alejandro Salazar Barrows y Lily Álvarez Correa. 2003. «Los condominios y urbanizaciones cerradas como nuevo modelo de construcción del espacio residencial en Santiago de Chile (1992-2000)». *Scripta Nova Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 146(123). Disponible en: <[http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-146\(123\).htm](http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-146(123).htm)>. Fecha de acceso: 01 ago. 2017.
- Jacquín, Céline. 2007. «El conjunto habitacional Las Américas, un laboratorio para la edificación de una microsociedad». *Alteridades* 17: 57-73.
- Jacquín, Céline. 2012. «Producir y habitar la periferia. Los nuevos conjuntos de vivienda de bajo costo en México (ZMVM)». *Bulletin de l'Institut Français d'Etudes Andines* 41(3): 389-415.
- Janoschka, Michael. 2002a. «Urbanizaciones privadas en Buenos Aires: ¿hacia un nuevo modelo de ciudad latinoamericana?», en Luis Felipe Cabrales (ed.), *Ciudades cerradas-países abiertos*: 287-318. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UNESCO.
- Janoschka, Michael. 2002b. «El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización». *EURE* 28(85): 11-20.
- Matos Mar, Juan. 1977. *Las Barriadas de Lima 1957*. Lima: IEP.

Müllauer-Seichter, Waltraud. 2012. «Participación ciudadana: ¿Una herramienta democratizadora para la toma de decisión en el diseño urbano? Análisis de casos en Lima», en *Actas del Congreso Internacional de Americanistas*. Viena.

Müllauer-Seichter, Waltraud. 2013. «Barreras invisibles: El cambio residencial como estrategia para aumentar la movilidad social vertical. Caso de estudio. Lima, Perú». *Anales del Museo de Antropología* XV: 120-152.

Müllauer-Seichter, Waltraud. 2015. «El aumento de condominios en los distritos tradicionales de Lima, Perú». *EST Espacio, Sociedad y Territorio* 3: 45-54.

Plöger, Jörg. 2007. «La formación de enclaves residenciales en Lima en el contexto de la inseguridad». *Ur[B]Es* 3: 14-20.